

## Transkription: NRW.BANK.HÖRBAR mit Inhaberin der Staatz Business Development Strategy Dr. Irina Staatz-Granzer

Caroline Gesatzki, Pressesprecherin & Leiterin Kommunikation NRW.BANK: „Heute ist bei mir Frau Dr. Irina Staatz-Granzer. Sie ist Inhaberin und Geschäftsführerin der Staatz Business Development & Strategy und gehört zur Erstbesetzung des neuen, sechsköpfigen Venture Circles – einem Gremium, das den Fonds NRW.Venture beraten wird. Schön, dass Sie da sind.“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Vielen Dank für die Einladung.“

Caroline Gesatzki: „Liebe Frau Dr. Irina Staatz-Granzer, stellen Sie sich doch einmal ganz kurz vor.“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Ich habe eine Ausbildung als Apothekerin und bin seit über 25 Jahren in der pharmazeutischen und Biotechnologie-Industrie tätig. Ich war in der Pharma-Industrie aber eben auch in der Biotechnologie-Industrie als Geschäftsführerin bei zwei Unternehmen, die durch Venture Capital finanziert waren und einem Unternehmen, das durch ein Family Office finanziert wurde.

Seit 2006 berate ich Start-up-Firmen aus aller Welt bei ihren Wachstumsstrategien, bei der Weiterentwicklung, aber eben auch bei der Kommerzialisierung ihrer Erfindungen, über Partnerschaften und Transaktionen wie zum Beispiel Merger und Akquisitionen.“

Caroline Gesatzki: „Insofern haben Sie einen sehr engen Bezug zum Thema Venture Capital. Sie haben ja gerade auch erwähnt, sie haben selbst als CEO in zwei Venture-finanzierten Unternehmen gearbeitet.

Wie haben Sie damals den Einfluss des Investors jeweils empfunden?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Die Investoren sind so aufgestellt, dass sie oft ein ganz breites Netzwerk und einen breiten Erfahrungshintergrund haben. Das heißt also, sie verstehen sich nicht nur als Geldgeber, sondern eben auch als Berater, Unterstützer des Unternehmens – durch ihre Kenntnisse und durch ihr Netzwerk. Natürlich gibt es auch VC-Firmen, bei den primär der Renditegedanke im Vordergrund steht. Aber die Mehrheit versteht sich schon als Unterstützer und Weiterentwickler des Unternehmens.“

Caroline Gesatzki: „Warum haben Sie sich entschieden, sich selbstständig zu machen? Was motiviert Sie an dieser Selbständigkeit?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Ich wollte gerne unternehmerisch tätig sein, eigene Strategien ausprobieren, selber Entscheidungen treffen und selber ein Unternehmen wachsen lassen. Außerdem ist die Funktion der Beraterin natürlich die, dass man sehr viele Unternehmen ganz unterschiedlicher Couleur sieht, mit unterschiedlichen Projekten, mit unterschiedlichen Zielen, unterschiedlichen Lebensphasen. Das fand ich einfach spannend. Und ich wollte die Erfahrungen, die ich selbst gemacht habe, gerne einbringen, um anderen, die in einer vergleichbaren Situation sind, weiterzuhelfen.“

Caroline Gesatzki: „Sie sind ja insgesamt sehr international aufgestellt. Die Unternehmen, die Sie beraten, kommen aus der ganzen Welt. Ist es das, was das Ganze für Sie noch interessanter macht?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Auf jeden Fall. Zu der Vielzahl der Projekte und den wissenschaftlichen Hintergründen kommen eben die kulturellen Unterschiede, die das Ganze dann spannend machen. Manchmal sicherlich auch etwas herausfordernd, aber das ist ja gerade das Interessante an der Aufgabe.“

Caroline Gesatzki: „Von diesem großen internationalen Kontext ausgehend sind Sie jetzt Mitglied in einem sehr regional tätigen Gremium – also insofern aus der großen weiten Welt zurück nach NRW.

Was hat Sie da motiviert, in diesem Gremium mitzumachen?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Für mich ist das gar keine Einschränkung, sondern ich hoffe, dass durch meine Mitarbeit das Gremium profitiert – von den Erfahrungen und Kenntnissen, die ich eben durch die Tätigkeit auf dem internationalen Parkett mitbringe, und dass ich diese Gedanken einbringen kann. Dazu kommt, dass ich sowohl international als auch regional oder lokal arbeite. Insofern schließt sich da der Kreis. Dazu kommt, dass ich aus Nordrhein-Westfalen stamme, das heißt also, ich bin hier geboren und aufgewachsen und ich würde gerne meinem Wurzelland auch etwas zurückgeben.“

Caroline Gesatzki: „Jetzt haben Sie schon einige Punkte genannt, die Sie besonders interessant finden an NRW.Venture und dem Venture Circle. Gibt es noch anderes, was Sie da speziell angesprochen hat?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Also grundsätzlich finde ich das Konzept gut, die Möglichkeit, dass man hier Kapital bekommen kann, um lokal zu gründen. Auch, dass es Unterstützung gibt, um die Firma aufzubauen und dann auch später weiter zu entwickeln. Darüber hinaus habe ich auch positive Erfahrungen: Ich arbeite jetzt seit anderthalb Jahren mit Vertretern von NRW.Venture im Rahmen des Aufsichtsrats einer in Duisburg angesiedelten Start-up-Firma zusammen – der Emergence. Ich schätze an den Kollegen sehr, dass sie sehr professionell, sehr geradlinig die Unterstützung des Unternehmens angehen. Das macht die Zusammenarbeit in so einem Gremium sehr angenehm und zielführend.“

Caroline Gesatzki: „Was haben Sie sich vorgenommen, was Sie besonders einbringen möchten in das Gremium?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Ich finde, im Rahmen der Auswahl, in welches Unternehmen man investieren möchte und in welches nicht, hat man immer wieder die Qual der Wahl. Es gibt viele sehr interessante wissenschaftliche Ansätze. Die Frage ist dann aber, ob diese Ansätze auch ein kommerzielles Potenzial haben. Hier habe ich mir vorgenommen, meine Marktsicht einzubringen – sowohl, was den Pharmamarkt im Allgemeinen angeht, als auch darauf, was gerade gefragt ist in der Pharmaindustrie. Da ist es wichtig zu verstehen, was gebraucht wird, was gefragt und gerade angesagt ist.“

Caroline Gesatzki: „Das VC-Geschäft in Deutschland ist sicherlich noch ausbaufähig. Woran liegt das aus Ihrer Sicht?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Insgesamt gesehen glaube ich, dass die politische Landschaft nicht ganz so optimal ist wie in anderen Ländern.

Fördermittel – wie beispielsweise R&D-Erstattung über Steuermöglichkeiten oder sonstige Sachen – gibt es einfach nicht.

Insofern ist es auch kein ganz einfaches Pflaster. Grundsätzlich ist Europa generell schlechter aufgestellt als die USA. Da gliedert sich Deutschland einfach ein. Das liegt sicherlich auch an den Preisstellungen, die wir hier haben. Wir haben eine ganz starke Reglementierung, was die Preise von Arzneimitteln angeht. Insofern ist das ein schwieriges Pflaster. Dann ist es hier schwieriger, über ein IPO einen Exit zu generieren – auch das behindert vielleicht den einen oder anderen.

Dann könnte es auch sein, dass vielleicht das Sicherheitsbedürfnis bei dem einen oder anderen gegen Venture Capital spricht.“

Caroline Gesatzki: „Ein Teilbereich der sicherlich noch ausbaufähig ist, ist der Frauenanteil – sowohl in den Start-ups selbst, als auch bei den Investoren.

Aus Ihrer Sicht: Woran liegt das und ist das in anderen Ländern genauso?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Es ist weltweit ein Problem, dass der Frauenanteil sehr klein ist – sowohl im Venture-Capital-Bereich, auf einer Partnerebene, wo auch Investment-Entscheidungen gefällt werden, als auch bei den Start-up-Unternehmen selbst.

Dort ist der Frauenanteil momentan in Deutschland so bei 15-16 Prozent – also auf jeden Fall unterrepräsentiert.

Das liegt zum einen daran, dass sich Frauen vielleicht mehr für Investments im Bereich Dienstleistungen interessieren, die insgesamt einen geringeren Rückfluss versprechen für einen Venture-Kapitalisten.

Und sicherlich ist es auch eine Art self fulfilling prophecy: Wenn Sie in einem VC-Unternehmen ein Männergremium haben, das über Investments entscheidet, dann tut sich das mit Investitionen in Männer erfahrungsgemäß leichter als in Frauen.

Männer investieren eher und leichter in männergeführte Start-up-Unternehmen als in frauengeführte Start-up-Unternehmen.

Es gibt Untersuchungen dazu, die besagen, dass Männer vorzugsweise zu Chancen befragt werden und Frauen dazu, wie sie den Verlust minimieren wollen und welches Disaster-Scenario sie sich vorstellen. Dabei ist es insofern etwas ungerecht, als dass es eine Untersuchung von einer großen Unternehmensberatung gibt, die festgestellt hat, dass Frauen ungefähr 76 Cent pro Euro Investment zurückspielen, Männer nur 31 Cent.

Das sollte eigentlich dafür sprechen, dass man mehr in frauengeführte Ventures investiert. Außerdem glaube ich, dass Frauen vielleicht ein höheres Sicherheitsbedürfnis haben – viele zumindest – und versuchen, mit Friends und Family, Kraut Financing oder anderen Möglichkeiten vielleicht auch erst mal mit kleinem Geld auszukommen, bevor sie so den ganz großen Sprung in Richtung Venture Capital machen.

Und last but not least: Vielleicht lassen sich viele Frauen auch schneller einschüchtern. Oder sie hinterfragen schneller ihre eigene Idee und denken 'Das ist vielleicht doch nicht eine so gute Idee' oder 'Dieses oder jenes habe ich nicht bedacht'. Sie reflektieren mehr und in diesem Prozess verlieren sie dann den Mut.“

Caroline Gesatzki: „Wie könnte man diese Situation verbessern?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Auf jeden Fall müsste man Frauen den Weg ebnen, ihnen die Hürden so klein wie möglich machen, um sich um Risikokapital zu bewerben. Es würde sicher auch helfen, wenn es mehr Frauen in Venture-Capital-Firmen gäbe. Vorbilder sind auf jeden Fall immer gut. Ansonsten glaube ich, dass das Ganze schon in der Schule beginnt. Da muss man schon bei den Mädchen darauf hinarbeiten, dass sie unternehmerische Ansätze entwickeln und sich dann auch wirklich den Ruck geben, etwas auf die Beine zu stellen, wenn sie eine gute Idee haben.“

Caroline Gesatzki: „Was können sie einer Frau raten, die das jetzt hier hört und die sich vielleicht auch fragt, ob Venture Capital für sie infrage kommt?“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Lasst Euch nicht entmutigen. Vielleicht ist man gerade nur zur falschen Zeit am falschen Ort. Auch Männer müssen Klinken putzen, um Venture Capital einzusammeln.

Insofern: Traut Euch, versucht es!“

Caroline Gesatzki: „Ein sehr schönes Schlusswort. Ganz herzlichen Dank, Frau Dr. Staatz-Granzer.“

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Bitte.“